

Vermögensforscher Thomas Druyen über die Verhaltensstarre der Jugend,

# »DIE ZUKUNFT die zukunftsichernde Vorsorgestruktur der Lebensversicherung und die IST UNVORSTELLBAR«

Fehler der Politik bei der zukunftsgerichteten Generationenplanung

---

**E**r gilt als der renommierteste Wissenschaftler im Bereich der Reichtums- und Vermögensforschung in Europa: Prof. Dr. Thomas Druyen, Direktor für Vergleichende Vermögenskultur und Vermögenspsychologie an der Sigmund Freud Privatuniversität in Wien, untersucht seit Jahren den Einfluss privaten Geldvermögens auf die Gesellschaft und kennt die Herausforderungen, über eine lange Zeit erfolgreich Finanzplanung zu betreiben. Im Interview plädiert er angesichts steigender Lebenserwartung für eine neue Lebensarchitektur.

Herr Druyen, die Lebenserwartung steigt. Noch nie hatten die Menschen so viel Zukunft vor sich. Ist das eher Fluch oder Segen?

30 Jahre länger leben zu dürfen ist im Rahmen unserer Menschheitsgeschichte eine Sensation. Wie dieser Segen aber genutzt wird, hängt sowohl von staatlichen Rahmenbedingungen als

auch von privater Leistungsbereitschaft ab. Wir sollten uns vor der falschen Annahme hüten, dieses wunderbare Geschenk könnte ohne Disziplin und Selbstverantwortung einfach konsumiert werden.

Sind unsere Rentensysteme auf die steigende Lebenserwartung vorbereitet?

Hinter diesen Rentensystemen stehen Personen. Und sofern sie sich beruflich damit beschäftigt haben, sollten sie schon seit Jahrzehnten wissen, dass immer weniger junge Menschen nicht immer mehr ältere Bürger in gewohnter Weise stützen können. Die Informationspolitik rund um das Rentensystem ist skandalös. Nicht nur, weil man viele Jahre auf präventive Maßnahmen verzichtet hat. Sondern vor allem, weil die wissenschaftlichen und volkswirtschaftlichen Erkenntnisse über Generationen detailliert vorlagen und – aus welchen Gründen auch immer – ignoriert wurden. ➤

»DREISSIG  
JAHRE  
LÄNGER  
LEBEN ZU  
DÜRFEN  
IST EINE  
SENSATION«

A man with glasses, wearing a dark blazer, a pink and white striped shirt, blue jeans, and brown shoes, is sitting on a green metal chair on a wooden deck. He is looking off to the side. The background shows a large tree trunk and a field of tall grass under a clear sky.

## ZUR PERSON

**Thomas Druyen**, 1957 in Süchteln geboren, ist Buchautor und leitet seit 2009 das Institut für Vergleichende Vermögenskultur und Vermögenspsychologie an der Sigmund Freud Privatuniversität in Wien.



## INTERVIEW

Von Ihnen stammt der schöne Satz:

»Neben Digitalisierung wird uns nichts so beeinflussen wie der demografische Wandel.«

Mit welchen Folgen?

Wenn heute ein Mädchen geboren wird, hat es eine Lebenserwartung von hundert Jahren. Diese lange Biografie hat eben Auswirkungen auf alle Lebensphasen: verschiedene Ausbildungen, unterschiedliche Tätigkeiten und variierende Berufsmodelle. Eine Altersgrenze von 65 Jahren ist keinesfalls darstellbar. Wie sollte man eine 35-jährige Freizeit finanzieren und gestalten? Unsere Lebensbiografie wird sich fundamental ändern – von Robotern, Sensoren und medizinischen Kühlschränken einmal ganz abgesehen. Die Folge wird also sein: Wir brauchen eine neue Lebensarchitektur!

Sie haben für die Allianz eine große 3-Generationen-Studie durchgeführt. Welche Erkenntnisse kamen dort speziell über junge Menschen heraus?

Der Nachwuchs hat die längste Lebenszeit vor sich, die Menschen je erlebt haben. Dafür sind die jungen Leute keineswegs gerüstet. Das ist nicht ihre Schuld. Unsere neuronalen und psychologischen Voraussetzungen machen es uns schwer, über längere Zeiten hinauszudenken oder gar -zufühlen. Aber dieses Vakuum befördert eine gewisse Verhaltensstarre, die dazu führt, dass sich die Jugend extrem auf das Hier und Jetzt konzentriert. Mit anderen Worten: Konsum statt Planung – und das wird nicht funktionieren.

Ist für junge Menschen der Kauf von Lebensversicherungen heute überhaupt noch erstrebenswert?

Als Wissenschaftler und Forscher möchte ich keine Produkte bewerten. Aber aus soziologischer und psychologischer Perspektive kann ich sagen, dass alle Generationen unterschiedlich intensive Formen der Vorsorge betreiben müssen. Die lange Lebensstrecke, die Unvorhersehbarkeiten und die Risiken machen es unausweichlich, sich mit lebensversichernden Fragen und Antworten auseinanderzusetzen. Über die Art der Vorsorge muss jeder selbst entscheiden, aber die Notwendigkeit dieser Form der Auseinandersetzung ist aktueller denn je.

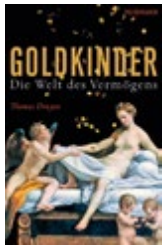
Trotzdem steht die Lebensversicherung aktuell in der Öffentlichkeit stark in der Kritik. Zu Recht? Über die Lebensversicherung als Finanzprodukt müssen Sie ökonomisch versierte Fachleute befragen. Niedrigzinsen, Marktschwan-



Thomas Druyen hat Jura, Soziologie, Publizistik, Philologie und Anthropologie studiert



»SICHERHEIT  
IST HOFFNUNG,  
WUNSCH  
UND UNAUSS-  
WEICHLICHKEIT«



In seinem Buch »Goldkinder« schreibt Druyen vom Unglück, das ein Lottogewinn bringen kann, und alten Gelddynastien

kungen, digitale Vertriebskanäle und virtuelle Anbieter machen das Thema kompliziert und umkämpft. Aus meiner vermögenswissenschaftlichen Sicht jedoch ist die Lebens- und Altersversicherung als präventive, gestalterische und zukunftssichernde Vorsorgestruktur unverzichtbar. Vor dem Hintergrund eines immer länger werdenden Lebens wird ihre Bedeutung sogar noch steigen. Quantensprünge bei Erkenntnis und Vernetzung führen zu einer Flut von Unvorhersehbarkeiten. Darauf muss man sich antizipativ einstellen und vorsorgen.

Bei der Lebensversicherung der Allianz führt der Trend weg vom klassischen Garantiezins. Sind die Deutschen risikofreudiger geworden, oder was verstehen die Menschen unter Sicherheit und Garantie, wenn sie an ihre Altersvorsorge denken?

Der Inhalt der Gedanken und Assoziationen richtet sich nach sozialen, psychologischen, vermögensbedingten und wissensbasierten Faktoren. Je geringer die einzusetzenden Mittel, desto weniger Spielraum ist faktisch vorhanden. Und das gilt vor allem natürlich umgekehrt. Für die meisten Menschen sind Sicherheit und Garantie keine freiwilligen Optionen, sondern Hoffnung, Wunsch und Unausweichlichkeit. Insofern muss man bei der Beantwortung der Frage ganz klar zwischen

Einkommens- und Vermögensgruppen, Generationszugehörigkeit und persönlichkeitspezifischen Kriterien unterscheiden.

Haben die Krisen von 2001 und 2009 das Vermögensbildungs- und Anlageverhalten der Menschen verändert? Der Dax macht ja derzeit Sprünge, aber unterlegen heute viele Anleger ihr Börsenengagement lieber mit Sicherheiten? Auch in psychologischer und reputativer Hinsicht waren die genannten Krisen Vertrauenskatastrophen. Dass die deutschen Bürger und Bürgerinnen im Durchschnitt in der Börse keine Heilsverkündigung sehen, ist emotional sicher nachvollziehbar. Gleichzeitig ist diese Skepsis vermögensspezifisch natürlich eine Benachteiligung. Die großen Anleger sind in diesem Sinne in einer unerreichbar vorteilhaften Situation. Insofern kann man nicht alle in einen Topf werfen. Grundsätzlich muss man wenigstens zwischen lebenssichernden Maßnahmen und renditeorientierten Investitionen unterscheiden. Die Schwäche dieses gesamten Themenbereichs liegt in einem Defizit des Wissens und der Ausbildung. Ökonomische und finanzbasierte Kenntnisse sind in unserer Gesellschaft eher Privatsache. Das muss sich ändern.

Wie groß ist die Angst der Menschen vor der Zukunft?

Diese Frage ist natürlich von ganz vielen Faktoren wie zum Beispiel Beruf, Alter, Bildung, materiellem Status, Gesundheit, Charakter und Persönlichkeit abhängig. In den vielen Studien, die ich gemacht habe, ist dennoch deutlich geworden, dass der Gedanke an die Zukunft in persönlicher Hinsicht eher verschwommen auftaucht. Nehmen wir ein Beispiel: Wenn die Bürger zwischen einem kleinen Verlust oder einer größeren Chance wählen sollen, entscheiden sie sich mehrheitlich für die negative aber verlässliche Variante. Dieses und viele andere Beispiele dokumentieren, wie man die Zukunft als Raum der Möglichkeiten und Visionen begreifen kann; das tun aber nur Wenige. Insofern ist die Zukunft nicht zwingend angstbesetzt, aber im wahren Sinne des Wortes unvorstellbar.

Welche Rolle spielen die Eltern?

Eine herausragende und unersetzbare. Sie bestimmen Form und Inhalt des neuen Lebens. Sie führen lange Zeit Regie. Allerdings ist im Laufe des Lebens natürlich eine zunehmende Ablösung sichtbar. Nicht emotional, aber ➤





in Bezug auf Lebensauffassungen und Lebenspraxis. Wie Eltern mit Zukunft umgehen, hinterlässt einen gravierenden Eindruck bei ihren Kindern. Diese Orientierung zum Beispiel in Bezug auf den demografischen Wandel wurde auch in unserer Studie deutlich. Gleichzeitig beobachten wir aber auch eine generationspezifische Tendenz der Jugend, sich einen neuen eigenen Blick auf die Dinge zu leisten. So werden etwa die heute Zehnjährigen gegenüber der ihnen vorausgehenden Generation ein Lebensbild entwickeln, das sich so sehr unterscheidet, wie es früher ein Zeitraum von 30 bis 40 Jahren bewirkt hätte. Die Zukunft hat für alle Generationen längst begonnen.

**Und welche Rolle kann ein großer Versicherer wie die Allianz hier übernehmen?**

In Bezug auf die demografische Entwicklung brauchen wir in Deutschland und auch international eine große Institution, die diesen so sträflich vernachlässigten Wandel artikuliert und gesellschaftliche Lösungen kommuniziert. Seit 125 Jahren beschäftigt sich die Allianz mit dem Thema der Lebens- und Alterssicherung. Das ist eine optimale und glaubwürdige Voraussetzung. Es fehlt eine Kraft in unserer Gesellschaft, die das existierende Wissen und die pragmatischen Lösungen bündelt. Die dafür zuständige Politik agiert verhalten, und man gewinnt den Eindruck, ihr Interesse an den über 20 Millionen älteren Wählerstimmen sei ihr wichtiger als eine zukunftsgerichtete Generationenplanung.

**Was machen Versicherer falsch?**

Auch hier möchte ich nur zurückhaltend antworten, denn ich bin kein Unternehmensberater. Aber aus vermögenspsychologischer Sicht fällt natürlich auf, dass die versicherungsmathematisch und juristisch korrekte Sprache sehr kompliziert zu entziffern ist und die Menschen einfach nicht erreicht. Auch Zahlen und Statistiken verlieren enorm an Überzeugungskraft, da sie gar nicht emotional wahrgenommen werden können. Leben, Alter und das Thema Vorsorge grundsätzlich berühren Ängste und innere Unsicherheiten des Menschen, die im Vordergrund der Kommunikation stehen sollten. Gerade die Berücksichtigung von Emotionalität und psychologischen Gegebenheiten sind eine

»ZWISCHEN  
EINSICHT  
UND HAN-  
DELN VER-  
STREICHT  
OFTMALS  
VIEL ZEIT«

Basis, mit der Vertrauen begründet herstellbar wäre.

**Was sind weitere Erkenntnisse Ihrer Studie, zum Beispiel zum Thema Pflege?**

Da beweist die Studie, wie tief dieses Thema meistens in der Seele und im Unterbewusstsein der Menschen vergraben ist: Die durchschnittliche Reaktion ist eindeutig Verdrängung. Bei den Großeltern ist man sich des Risikos sehr bewusst und kennt auch zumindest einige Fälle aus Familie oder

Nachbarschaft. Aber man verschiebt das Thema und hofft, dass der Kelch an einem vorübergeht. Die Eltern- und Enkelgeneration kann das Risiko ziemlich klar einschätzen. Aber zwischen Einsicht und Handeln verstreicht oftmals viel Zeit und Aufmerksamkeit. Meistens zwingen erst die Umstände zum Handeln. Bei der Kinder- und Enkelgeneration ist die Pflege überwiegend reine und noch nicht erlebte Theorie und ganz weit weg vom eigenen Lebensraum. Hier versteckt sich eine Riesenaufgabe: Durch präventive Intelligenz über Jahrzehnte hinweg späte Risiken abzusichern bedarf einer ganz neuen Überzeugungskommunikation.

**Wie wichtig sind Versicherungen in einem dynamischen und unsicheren Marktumfeld?**

Gute Frage, da ich mit einem biografischen Beispiel antworten kann: Erst vor zwei Jahren habe ich begonnen, mich intensiv mit dem Versicherungsmarkt zu beschäftigen. Der Anlass war natürlich eine Studienanfrage. Aufgrund der intensiven Recherchen und der Einarbeitung weiß ich nun, wie wenig mir vorher die Zusammenhänge der Branche trotz berufsbedingter permanenter Informationsaufnahme bewusst waren. Wenn wir uns die Gesellschaft und ihre Teilaspekte wie Politik, Wirtschaft, Kultur und Sport als ein Haus aus einzelnen Schachteln vorstellen, und wir würden die Schachtel der Versicherung herausziehen, dann bräche das ganze Gebäude zusammen. Der Unfall, das Unwetter, der Einbruch, Katastropheneinsätze, Stahlwerke, Autohersteller, Medizin, Raumfahrt, Luftverkehr – egal, wo Sie hinschauen, existiert die Notwendigkeit, etwas abzusichern. Bisher sehe ich absolut keine Alternative. INTERVIEW: DANIEL ASCHOFF ●

**Mehr zur Lebensversicherung und zum neuen, innovativen Vorsorgekonzept KomfortDynamik lesen Sie auf den folgenden »Allianz Seiten«.**



Noch mehr Antworten von Thomas Druyen finden Sie im Doppelinterview mit Regisseur Sönke Wortmann, das beide dem Allianz Kundenmagazin »1890« gegeben haben. Das Magazin kann als App im Apple- und Google-Store kostenlos heruntergeladen werden